Direct Mail åbner døren til en vigtig målgruppe

LEAD+

LEAD - ENTER NEXT LEVEL A/S
Marked: Danmark
Virksomhed: LEAD - enter next level er et fagligt konsulenthus, der har som ambition at forløse det enorme potentiale for langt stærkere ledelse, bedre implementering og samarbejde og mere effektiv og resultatskabende opgaveløsning, som de fleste organisationer har.

CASE LEAD – enter next level A/S – markedsføring med gennemslagskraft.

I forbindelse med lanceringen af to længerevarende uddannelser tog LEAD - enter next level A/S en ny og effektiv metode i brug for at fange opmærksomheden hos travle HR-chefer, HR-konsulenter og virksomhedsledere.

UDFORDRING:

- **At identificere og ramme den rigtige målgruppe.**
- **At skille sig ud og skabe opmærksomhed hos beslutningstagere, der modtager mange e-mails og andre henvendelser.**
- **At udarbejde og sende materialer, der har gennemslagskraft og skaber respons.**

"Vi havde lanceret to nye uddannelser med fokus på coaching og proceskonsultation i både private og offentlige organisationer, og vi ville gerne nå ud til nye potentielle deltagere og vigtige beslutningstagere. Det kan være en større beslutning for organisationerne at tilmelde sig, for der er tale om intensive lærings- og udviklingsforløb, der strækker sig over et halvt år og kræver personlig og ressourcemæssig commitment med undervisning to gange om måneden", siger ledelseskonsulent og projektleder Nicole Baandrup Nielsen og fortsætter:

"Den helt centrale udfordring var derfor at finde et medie, der kunne skabe opmærksomhed og sikre respons i en tid, hvor folk dagligt modtager en overflod af henvendelser og budskaber via e-mail. Vi ville skille os ud."

LØSNING:

- **Målrettet Direct Mail til 4.500 HR-chefer, HR-konsulenter og ledere over hele Danmark.**
- **Brev og brochurer med beskrivelser af uddannelserne samt opfordring til at kontakte LEAD.**
- **Understøttende markedsføring og synergi med Google AdWords- og LinkedIn-annoncering.**

Løsningen blev at købe navne og adresser på 4.500 personer i målgruppen - både fra private virksomheder og offentlige organisationer - og sende dem et brev. Direct Mailen bestod af en neutral konvolut med logo og to otte-siders brochurer, der meget nøje beskrev de to forløb, "Coachuddannelse" og "Den Professionelle Proceskonsulent".

"Desuden var der vedlagt et brev, der kort præsenterede indholdet", forklarer Nicole Baandrup Nielsen. "Grafisk fulgte materialet vores øvrige visuelle identitet, der udstråler kvalitet og høj faglighed".

For at nå så bredt ud som muligt og sikre det optimale udbytte af kampagnen blev der sideløbende annonceret via Google AdWords og på LinkedIn.

RESULTAT:

- **Mange henvendelser om de to nye uddannelser i coaching og proceskonsultation.**
- **Et tilfredsstillende deltagerantal og et øget kendskab til LEAD som konsulenthus.**
- **Forespørgsler om fremtidige uddannelser.**

I ugerne efter kom der mange henvendelser, og der er nu et tilfredsstillende deltagerantal på de to nyligt lancerede uddannelser. Desuden har kampagnen øget kenskabet til LEAD og styrket konsulenthusets position i markedet.

Der er også kommet en del henvendelser fra beslutningstagere og potentielle deltagere om muligheder for deltagelse på fremtidige forløb.

"Direct Mail er en effektiv måde at nå ud til målgruppen", siger Nicole Baandrup Nielsen. "Vi trænger igennem støjen, og modtagerne har fået materialer af høj kvalitet, de kan gemme og dele med deres kollegaer på tværs af organisationen. PostNord har gennem hele forløbet handlet hurtigt og ydet en service på højt niveau. Det bliver bestemt ikke sidste gang, vi bruger Direct Mail."

POSTNORDS ROLLE: PostNord hjælper LEAD - next level A/S med at sende Direct Mail til en udvalgt målgruppe af HR-chefer, HR-konsulenter og ledere i hele Danmark. Som ny kunde hos PostNord har LEAD - enter next level A/S fået 15 % Direct Mail introduktionsrabat og åbnet øjnene for de mange muligheder med Direct Mail. Læs mere om Direct Mail på www.postnord.dk/directmail eller ring til kundeservice på 70 11 12 30.

postnord